

中国企业海外投资运营经验日渐丰富，业务质量显著提升——

“走出去”，越走越好

本报记者 王俊岭

2019年1月，中国境内投资者共对全球137个国家和地区的973家境外企业进行了非金融类直接投资，累计实现投资91.9亿美元；中国企业共实施完成跨境并购项目30起，实际交易总额达到13.72亿美元。

单纯看规模，并无明显扩张。然而，质量和效益不断提升。大项目增多、技术含金量提高、附加值增长，成为中企海外业务拓展的最大亮点。

随着中国企业海外运营经验日益丰富，企业正从“走出去”向“走进去”、“走得好”转变提升，成为促进世界经济增长的重要力量。

商务部相关负责人在展望2019年服务企业“走出去”时明确，将继续鼓励引导有实力、信誉好的中国各类企业，按照市场原则和国际惯例，开展对外投资合作，实现互利共赢。

海外业务提质增效
技术含量更高

中企海外业务，正悄然向高技术含量转型。

巴西当地时间2月13日，巴西伊巴亚州与来自中国的新能源汽车制造商比亚迪集团正式签署合同，将在巴西名城萨尔瓦多修建全球首条跨海云轨。相关资料显示，比亚迪之所以获得了这笔约合6.89亿美元的合作，关键在于其提交的方案被认为完全符合当地标书提出的一系列要求。

萨尔瓦多位于巴西东北部的海滨地带，人口约380万，是巴西第四大城市，文化底蕴深厚，旅游资源丰富。本次招标的轨道交通线路需要跨海修建，线路总长约为20公里，将连接萨尔瓦多市和西莫兹费尔霍市圣约翰岛。用于该线路的轨道交通产品须同时符合多项“极为严苛”的技术指标：极小的转弯半径、拆迁总量降至最低、超强的爬坡能力等。“空气污染和交通拥堵是全球城市两大‘顽疾’，萨尔瓦多云轨将为当地民众带来更加低碳、便捷、智能的出行体验，是比亚迪推动全球交通革命的重要一步。”比亚迪巴西分公司总经理李铁说。

近日，中国航天科技集团旗下航天恒星公司研制的北斗船载终端随着蓉达长沙号货船驶离上海罗泾港，并顺利到达文莱，迈出了走出国门的第一步。据了解，在精确导航领域，中国企业研制的“北斗系统”与美国的GPS系统、俄罗斯的“格洛纳斯”系统和欧洲的“伽利略”系统并称为全球四大卫星定位系统。

中国卫星导航系统管理办公室主任冉承其介绍，2018年底，我国北斗三号基本系统部署圆满完成，北斗芯片、模块等基础产品销量突破7000万片，北斗高精度产品出口90多个国家和地区，北斗已服务于俄罗斯、泰国、印度尼西亚、巴基斯坦以及科威特等国家。如今，航天恒星公司的船载终端产品试航全球航线，不仅能测试北斗三号性能指标，而且有助于推广北斗导航全球化应用，还可以掌握用户的体验和反馈。

比亚迪和航天科技集团只是中国企业海外业务发展提升的缩影。数据显示，2018年，我国机电产品出口9.65万亿元，增长7.9%，占我国出口总值的58.8%，比2017年提升0.4个百分点。其中，汽车出口增长8.3%，手机出口增长9.8%，金属加工机床增长19.2%。同期，服装、玩具等7大类劳动密集型产品合计出口3.12万亿元，增长1.2%，增长态势明显低于技术密集型产品。

对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授崔凡指出，中国自身庞大的市场有助于企业向资本密集型和技术密集型转移，进而全球产业链上实现提升。“本世纪开始，机电产品在我国出口中的比重就开始上升，近年来科技含量进一步提升，这也意味着中国企业的比较优势正在升级。”崔凡说。

投资并购有准头
“隐形冠军”受青睐

海外并购，不是为并购而并购，更要与企业未来发展相匹配。近年来，中国企业海外并购越来越有准头。

2019年1月初，中国中化集团有限公司旗下中化国际成功收购了欧洲特种工程塑料生产商Elix

Polymers，成为近年来中资企业在西班牙化工行业完成的重大收购项目。Elix Polymers专注于为客户提供定制化ABS及ABS合金材料的生产、研发和服务，产品广泛应用于汽车、医疗保健、消费品和电子电器。此前，中化集团陆续收购了多家在产业链中“小而美”、拥有独家技术的企业，使自身的技术储备更丰富、产业链更完整。分析人士认为，中化国际立志打造为全球领先的创新型精细化工企业，此次收购有助于中化国际布局大市场容量、高技术门槛聚合物及轻量化材料产业。而中化集团的并购策略也更加清晰理性。

3个月之前，来自湖南的工程机械巨头中联重科签署战略合作协议，宣布收购全球塔式起重机领先制造商德国威伯特100%股权。德国威伯特是一家在建筑行业有着80余年历史的老牌企业，在高端起重机领域欧洲市场占有率第一，其大型塔机的起重能力、精度及安全性在欧洲首屈一指。从业务上看，中联重科通过吸收国际顶尖品牌的经验及技术，可快速实现自我提升，并依托德国威伯特丰富的业务资源，补充欧美高端市场的空白。与此同时，威伯特通过借助中联重科广泛的营销网络及资本优势，可以迅速扩大销售规模，提升自身市场占有率。双方互利共赢的前景，让这一收购成为中国企业跨国收购的又一精彩案例。

截至2018年底，我国对外直接投资存量已达到1.94万亿美元。制造业等实体经济领域对外投资稳步增长，非理性对外投资继续得到有效遏制。2019年1月，跨境并购延续了这一态势，制造业、租赁和商务服务业、信息传输、软件和信息技术服务业成为海外并购的重点。专家指出，对外投资的稳步增长与海外并购的持续活跃，都表明中国企业海外经验日益丰富。

“如今，中国企业在进行海外并购时，更加关注‘隐形冠军’型企业，也就是那些整体名气虽然不大但在自身细分行业里居于龙头地位，并且拥有领先技术优势的企业。”崔凡对本报记者表示，中国企业海外并购更加精细、务实，有助于促进要素充分流动，实现全球价值链和区域价值链的不断完善。目前，尽管一些国家依然存在各种各样的贸易或投资壁垒，但在可观的合作潜力和明确的商业逻辑面前，既有的各种投资障碍终将让步于经济发展与互利共赢。

外部支持更专业
支撑中企走稳走好

在埃及苏伊士经贸合作区的街道上，随处可见“合作共赢，见证发展”的中英文标语。目前，园区已初步形成新型建材、石油装备、高低压设备、机械制造四大主导产业，其中相当一部分是埃及工业发展的龙头企业。中国企业在埃及实现自身经济效益的同时，也提升了埃及相关产业的技术水平。“短短10年间，这里建成了配套齐全、环境优美的工业区，它成为埃及经济发展的支柱。”埃及苏伊士运河管理董事会前秘书长纳塞尔·福埃德说。

中国企业在海外的快速发展，离不开专业服务机构的有效支撑。

在贸易层面，中国贸促会表示，将进一步宣传国家促进中小企业发展的政策措施，引导企业用好用足各项优惠政策，为中小企业提供商事法律、信用合规、融资等服务。同时，助力企业开拓多元化市场，着力促进关键技术设备等进口，积极促进服



务贸易出口，继续实施“中国跨境电商企业海外推广计划”项目，支持中小企业扩大进出口贸易。2019年，中国贸促会还将开展系列培训，组织“中国品牌境外行”“百所高校服务百家中小企业品牌建设”等专项活动，提升企业国际竞争力。

在投资层面，中国出口信用保险公司主动发挥政策性保险职能，其推出的海外投资保险帮助不少中国企业在“走出去”过程中“走得稳、走得好”。统计显示，2018年中国出口信用保险公司海外投资保险承保金额581.3亿美元，承保覆盖油气、矿产、园区、电力、交通基础设施、境外经贸合作区及各类制造业，项目分布在全球84个国家和地区。对企业境外投资项目面临的征收、汇兑限制、战争及政治暴乱、违约等风险提供充分保障，最高赔偿比例达95%。

各地支持企业“走出去”的政策辅导也更加精准。河北省不久前印发的《河北省钢铁企业国际产能合作实施方案》，就对该省钢铁企业海外合作进行了详细的指引。在亚洲，方案鼓励企业重点面向印尼、马来西亚、菲律宾、越南、泰国、印度及巴基斯坦等周边国家，依托现有项目和合作基础，发挥项目效益；在大洋洲及南美洲，方案鼓励企业在上述国家扩大矿山开发合作，保障铁矿石资源供给，同时提出结合当地发展需求，就地开展矿产品加工。

“未来，随着中国企业海外业务的日益壮大，国际层面要进一步提升贸易投资便利化水平，促进多边贸易投资更加顺畅；国内层面则要促进投资项目开放程度的提高，加快‘放管服’改革，尽快推出境外投资条例。此外，企业自身开展海外业务也要更加注重新兴规划，重在促进企业价值提升。”崔凡建议。



图①：中车四方股份公司出口阿根廷的城际动车组。

张进刚 邓旺强摄（人民视觉）

图②：2019年2月16日，也门客商在义乌国际商贸城采购洽谈灯具。

龚献明摄（人民视觉）

图③：2019年1月16日大批成套风电设备在江苏省连云港港口集港准备出口澳大利亚。

王健民摄（人民视觉）

图④：位于安徽芜湖三山经济开发区的中联重科重机公司，中国工人在组装自主研发的拖拉机。这些拖拉机将出口东南亚、非洲、南美等海外市场。

程依宝摄（人民视觉）

让中国企业当好“开放之舟”

子 渡

改革开放以来，外资企业以先进的生产技术、管理经验、运作模式率先进入中国，促进了中国消费市场的活跃与企业竞争意识的增强。在这样一个改革与开放相互促进的过程中，中国企业也实现了快速发展，并且在越来越多的领域取得了比较优势，稳步“走出去”成为全球经济产业链上重要的参与者。通过中国企业的海外业务，世界各地的人们感受着中国、认知着中国，“走出去”的中国企业成为名副其实的“开放之舟”。

当前，中国经济的发展与全球经济格局正发生了明显变化：一方面，中国经济已经由高速增长阶段迈

向高质量发展阶段，中国企业为全球提供的产品、技术、服务都有着更高的含金量；另一方面，世界经济复苏持续发力，全球经济“蛋糕”不容易做大，甚至变小了，增长和分配、资本和劳动、效率和公平的矛盾更加突出，保护主义思潮有所抬头。这些，都对中国企业拓展海外业务带来了新的机遇和挑战。

如何化挑战为机遇，让中国企业作为“开放之舟”能够行稳致远，是中国企业“走出去”面临的新课题。

首先，要善于总结以往的经验教训。历史往往是最好的老师。尽管单个“开放之舟”出海时间可能不

长、经验可能不多，但中国企业作为一个整体，已经积累了比较丰富的海外业务经验。出海较晚的企业可以参考出海经验丰富的企业，借鉴经验、吸取教训、少走弯路。

其次，要积极争取政策的有力支持。面对世界经济的不确定性，中国不仅屡次向世界展示了坚定不移对外开放的态度和决心，更拿出了“一带一路”倡议、中国国际进口博览会等一系列助推国际经贸合作的实招。中国企业应该抓住这些机会，在积极与国外企业接触的同时，进一步用好进出口信贷、海外投资保险、涉外机构咨询服务等国内提供的配套支持措施。

此外，要切实提高自身的竞争实力。经济越开放，市场越活跃，企业之间的竞争也就越激烈。中国企业在海外寻求业务发展机遇时，归根到底要做好自身业务功课，努力提高产品技术含量，增加企业生产经营的本地化程度，以受欢迎的产品、合理公道价格赢得消费者青睐，以良好的企业形象、创造更多就业机会赢得当地社会的认可。

面对上一轮经济全球化遭遇的挫折，中国的选择是在发展中解决问题，在共赢中谋求新的发展，坚持以实际行动推动新一轮全球化。可以预见的是，“走出去”经验日益丰富的中国企业，不仅将成为中国不断扩大对外开放的重要载体，更将为世界经济复苏源源不断注入正能量。

